Hodnocení jednáni

Příprava na jednání:

x cíl
x vedlejší cíl
x BATNA
x historie obchodního případu
x osoba protistrany - získané info
x firma protistrany - získané info
x produkt - znalost, silná a slabá místa
x obchodní strategie
x obchodní úvaha, profit
x předpřipravené otázky na analýzu potřeb
x očekávané námitky
x jak budu námitky zdolávat
x prezentační materiál, vzorek, vizitka, zasedačka

Jednání:

x icebreaking
x úvod jednání
x sdělení plánovaného obsahu jednání
x zjišťovací fáze - analýza potřeb, otevřené otázky
x aktivní naslouchání - reakce na získané informace
x co zjistil/a?
x hledání společných zájmů průnik cílů obou stran
x baví se s kompetentním člověkem? Kdo rozhoduje?
x hledání dalších možnosti-řeší ještě něco dalšího?
x používá v hovoru vlastnosti či výhody
x jakým dojmem působí?
x shrnutí situace na základě zjištěných info
x vyslovení hlavní myšlenky - předložení nabídky
x reakce na nákupní signály (verbální i neverbální)
x zdolávání námitek
x dohoda
x rekapitulace
x nastavení dalších kroků
x rozloučení, poslední dojem

Po jednání:

x zaslání zápisu z jednání
x další kroky, strategie
x jednání na nové téma, globální rozvoj spolupráce

Jméno, datum: